

A MAGYAR ÉLELMISZERIPAR HELYZETE ÉS STRUKTURÁLIS VÁLTOZÁSA

BALOGH Sándor

SZTE Szegedi Élelmiszeripari Főiskolai Kar
6724. Szeged, Mars tér 7.

ÖSSZEFOGLALÓ

A magyar élelmiszeripar helyzetében a 90-es években végbement fejlődés jelentős strukturális változásokat hozott. A változások kiterjedtek az élelmiszeripar tulajdoni viszonyaira, a vállalkozások méret-megoszlására, a termékszerkezetre, az élelmiszeripar iparági szerkezetére, az élelmiszeripar beszerzési (nyersanyag-)kapcsolataira, az élelmiszeripar értékesítési (kereskedelmi-) kapcsolataira.

Az élelmiszeripar tulajdoni viszonyai. Általánossá vált a magántulajdon, s nemzetközi viszonylatban is kiemelkedően magas (62 %-os arányú) a külföldi tőke részaránya. Lényegében minden jelentős transznacionális társaság jelen van a magyar élelmiszeriparban.

A vállalkozások méretmegoszlása. Az élelmiszeripari vállalkozások száma a 90-es évek végén több, mint kétszer annyi (8-9000) volt, mint egy évtizeddel korábban. Figyelembe véve az évtizedben bekövetkezett termelés-csökkenést is, jelenleg az egy vállalkozásra jutó átlagos kibocsátás a 10 évvel ezelőttinek mintegy 40 %-ára tehető. Közepes méretű vállalkozások alig vannak, a struktúra tehát kétpólusú.

A termékszerkezet változása. A nagy számú mikro- és kisvállalkozás termékfejlesztési tevékenységét nem figyelik a szakmai szervezetek, míg a közepes- és nagyvállalkozások termék-innovációiról a média megfigyelése alapján gyűjtöttünk információkat. eszerint évente 3-400 új termék jelenik meg a magyar élelmiszerpiacon, s ennek 80 százalékát a transznacionális társaságok hozzák forgalomba.

Az élelmiszeripar iparágyi szerkezetében az állati termékeket feldolgozó iparágak arányának visszaszorulása figyelhető meg.

A beszerzési kapcsolatokban a vertikális integráció fellazulása a jellemző. A termőterület mintegy felén olyan, önellátó típusú gazdálkodás folyik, amely az élelmiszeripar jó minőségű mezőgazdasági nyersanyaggal való ellátásához nem is vehető számításba.

Az értékesítési (kereskedelmi-kapcsolatokra az élelmiszer-kiskereskedelmi üzletformák átalakulása nyomja rá a bélyegét.

A kis alapterületű (kényelmi) boltok száma az évtized elején rohamosan növekedni kezdett, csaknem megkétszereződött. Ezt a folyamatot a hipermarketek gyors terjeszkedése szakította meg. A transznacionális társaságok hipermarketjei közvetlen beszerzési kapcsolatokat építenek ki, saját címkés márkákat vezetnek be és általában véve diktáló pozíciót értek el.

Bármely ágazat helyzetét megítélhetjük

- a társadalmi-gazdasági igényeknek való megfelelés;
- a nemzetgazdaságban elfoglalt aktuális pozíció,
- a nemzetközi összehasonlítások, illetőleg
- a változási tendenciák minősítése alapján.

A társadalmi-gazdasági igényeket úgy is tekinthetjük, mint az élelmiszeripar hatékony működéséhez és input-output kapcsolataihoz fűződő igényeket. Ilyenek:

- legyen képes jó minőségű, széles választékú, korszerű termékeket adni a lakosság számára;
- járuljon hozzá a nemzetgazdaság külkereskedelmi mérlegének pozitívumához;
- legyen az élelmiszeripar a magyar mezőgazdasági termékek biztos felvevő piaca, legyen integrációs szervező erő a mezőgazdaság innovációjában, ezzel is előmozdítva a minőségi termelést;
- legyen a munkaerő hatékony foglalkoztatója és hasznosítsa gazdaságosan a termelési kapacitásokat.

Ami a lakosság ellátását illeti, jó érzéssel állapítható meg, hogy az árukínálat választéka – a termelési kapacitások korszerűsítése és nem utolsósorban a versenyképesség következtében folytonosan gazdagodik. Saját – reprezentatív – vizsgálataink szerint évente mintegy 500-600 új termék jelenik meg a kínálatban. Ezek nagy része új termékcsaládok körébe sorolhatók, vagy meglevő termékcsaládok új tagjai, illetőleg újrapozicionált termékek. Originálisan új terméket nem találunk a választékban. Az új termékek mintegy 90 %-át a betelepült multinacionális cégek itteni leányvállalatai hozzák forgalomba.

Nem a magyar élelmiszeriparon múlik tehát, hogy a lakosság élelmiszerfogyasztásában súlyos zavarok tapasztalhatók. Összességében az állapítható meg, hogy

- az egy főre jutó élelmiszerfogyasztás még mindig alacsony színvonalú,
 - az összes tápanyagfogyasztás és az állati fehérje-források fogyasztása a 70-es évek szintjén van, azaz a több, mint 20-25 évvel ezelőtti szintre esett vissza (1. táblázat);
-

- az energiaszükséglet fedezésében az egészség-megóvási szempontból előnytelen (ám olcsóbb) olyan táplálékok, mint pl. a zsír, és cukor túlságosan nagy súlyúak, ugyanakkor alacsony az itthon is megtermő zöldség-és gyümölcsfélék, valamint a burgonya fogyasztása.

Ez olyan szociálpolitikai probléma, amelyre ez idő szerint nincs kormányzati megoldás, noha a különféle számítások szerint a magyar népesség 30-35 százaléka az ételtanilag minimálisan szükséges mennyiségű és összetételű táplálékhoz nem jut hozzá.

1. táblázat: Fajlagos élelmiszerfogyasztási adatok 1997-ben

Megnevezés	Mérték-egység	1997 évi szint	= korábbi év
Hús, húskészítmény, hal	kg/fő/év	61,6	1970
Tej-, és tejtermék	kg/fő/év	158,4	1978
Tojás	db/fő/év	269	1973
Tápanyag összesen	KJ /nap	12 755	1967

Forrás: KSH Statisztikai Évkönyv, 1998

Ugyanakkor megfigyelhető, hogy a lakosság fogyasztási célú kiadásaiiban egyre csökkenő arányú az élelmiszerekre és élvezeti cikkekre fordított hányad. A csökkenő trend alig tört meg a rendszerváltást követő évek után sem; az 1960 évi 50,7 százalékkal szemben (39,3 + 11,4 %) 1997-ben a magyar fogyasztók már csupán a fogyasztási célú kiadások 26,9 %-át (18,8 + 8,1 %) költötték élelmiszerekre és élvezeti cikkekre. Ez a trend az Engel-törvény néven ismert szabály érvényesülését jelzi, amely nem csak a növekvő jövedelmű háztartásokra, de a növekvő jövedelmű országokra is érvényes. Nálunk a szociológusok „fogyasztási paradoxon” gyanánt írták le ezt a jelenséget, jelezve azt, hogy paradox módon ez, a fejlett gazdaságokra jellemző változás Magyarországon a csökkenő jövedelmek mellett ment végbe.

Magyarországon az egy főre jutó átlagos élelmiszerfogyasztás évi átlagban 2 %-kal, az élvezeti cikkek fogyasztása pedig több, mint évi 3 %-kal csökkent 1990 után, s így 1997-ben 86,6 %-ot, illetőleg 78,5 %-ot tett ki. Ez a tény, valamint más kiadási főcsoportok (pl. az energia-, és lakásfenntartási költségek) árának növekedése együttesen eredményezték azt, hogy a lakossági kiadásokban az élelmiszeripari termékekre fordított kiadások aránya a bemutatott módon csökkent.

Hangsúlyos változások következtek be élelmiszeriparunk külpiacain is. A mélypont 1993-ban volt, amikor az élelmiszeripari termékek exportja 1,7 milliárd dollárral kisebb értékű volt, mint 1990-ben. Az ezt követő fejlődés sem töretlen azonban: 1998-ban kisebb volt az élelmiszeripar exportteljesítménye, mint 1995-ben.

Ennél is lényegesebb változásnak tartom azonban azt, hogy az **élelmiszeripari termékek aránya** folytonosan csökken a magyar exportban: az **1990 évben még 16,8 %** volt, **1998-ra azonban 8,2 %-ra** csökkent. A másik figyelemre méltó jelenség pedig az, hogy a 90-es évek elején jellemző, évi 4-5 milliárd dollár értékű élelmiszeripari termék-importtal szemben 1998-ban már több, mint 8,6 milliárd dollár értékű volt a behozatal. Arányba állítva az export-import adatokat, azt kapjuk, hogy míg 1990-ben a kivitel 3,6-szeresen haladta meg az importot, ez az arány 1998-ban még a 2,2 értéket sem érte el (2. táblázat).

2. táblázat: Az élelmiszeripari termékek külkereskedelmi adatai

Mértékegység. milliárd Ft, milliárd \$, %

Megnevezés	1990	1993	1995	1998
Behozatal összesen, milliárd Ft	544,9	1162,5	1936,4	5511,5
- ebből: élelmiszeripari termék	28,3	55,2	81,0	185,6
-- élelmiszeripari termékek aránya, %	5,2	4,7	4,2	3,3
-- élelmiszerip. term. import, millió \$	447	599	644	865
Kivitel összesen, milliárd Ft	603,6	819,9	1622,0	4934,5
- ebből: élelmiszeripari termék	101,6	131,6	243,2	404,8
-- élelmiszeripari termékek aránya, %	16,8	16,0	14,9	8,2
-- élelmiszerip. term. export, md. \$	1,6	1,4	1,9	1,9
Élip. termékek export/import aránya	3,6:1	2,38:1	3,0:1	2,8:1

Forrás: a KSH Külkereskedelmi Statisztikai Évkönyvek adatai alapján saját számítás

Az adatok arról tanúskodnak, hogy Inotai András meghatározása, - miszerint Magyarország az agrártermékek exportjára „despecializálódik”- érvényes az agrárszektoron belül az élelmiszeriparra is. Ennek okaként Inotai a hazai mezőgazdasági termelés gyenge helyzetét és az EU-kapcsolatokat jelölte meg.

Ami most már az élelmiszeripari termékek EU-viszonylatú külkereskedelmét illeti, arra a figyelmeztető jelenségre szeretném felhívni a figyelmet, hogy **az agrár-külkereskedelem belső szerkezete is változik: az Unióba irányuló exportunkban csökken az élelmiszeripari, viszont nő a mezőgazdasági termékek aránya, míg az importban nő az élelmiszeripari és csökken a mezőgazdasági termékeké.** Ez a jelenség arra utal, hogy nem exportálunk elegendő „munkát” és szellemi terméket.

Az élelmiszeripar ágazati kapcsolatait érintve most először – röviden - a **mezőgazdasági** kapcsolatok kérdését kell felvetnem. A magyar mezőgazdaság termelésének csökkenése ismert jelenség, de kevésbé ismert a csökkenés mértéke. A gabonafélék termelése a 90-es évek végére elérte az 1990-es szintet, a zöldségféléké megközelítette azt, de

például a gyümölcsfélék termelése 1998-ban 44 %-kal, a hústermelés pedig 67 %-kal maradt el az 1990 évitől.

A visszaesésben meghatározó szerepet játszott az élelmiszeripar nyersanyag-igényének csökkenése, amelyet viszont az értékesítési lehetőségek határoltak be. Jelentős – kedvezőtlen - hatású volt a vertikális integrációs kapcsolatok fellazulása, helyenként teljes megszűnése, amelyet viszont az élelmiszergazdaság mindkét oldalán bekövetkezett tulajdonosváltás és a szövetkezeti vállalkozásokat sújtó diszkrimináció is „elősegített.

Adataim szerint 1985 és 1995 között mintegy 20 százalékponttal csökkent a felvásárlásba került termékek értékaránya: az 1985 évi 59,3 illetőleg 51,8 %-kal szemben 1995-ben 32,1 %-ot tett ki a növényi és 41,5 %-ot az állati termékeknél. Ehhez képest az 1998 évi adatok a 3. táblázat szerint alakultak.

A táblázat adatai azt mutatják, hogy az állati termékeknél - a termelés jelentős csökkenése mellett! – arányaiban nőtt a felvásárlásba került hányad, amely tehát úgy is értelmezhető, hogy a valamilyen módon – például szerződéses kapcsolatban - integrált termelés maradt talpon. A növényi termékeknél a felvásárlási hányad nem változott jelentősen 1995 után és meg sem közelítette az 1985 évi színvonalat. Kivételt képeznek az olyan ipari növények, mint a napraforgómag, vagy a cukorrépa, melyeket ilyen szempontból nem is kell bemutatnom.

3. táblázat: Főbb mezőgazdasági termékek termelése és felvásárlása (1998)

Megnevezés	Termelés	Felvásárlás	Felvásárlás, %
Búza, ezer tonna	4895	2256	46,0
Kukorica, ezer tonna	6143	2029	33,0
Burgonya, ezer tonna	1148	21	18,2
Zöldségfélék, ezer tonna	1796	702	39,0
Gyümölcsök, ezer tonna	834	319	38,2
Vágómarha, ezer tonna	99	80	80,8
Vágósertés, ezer tonna	710	430	60,5
Vágóbaromfi, ezer tonna	581	312	53,7
Tehéntej, millió liter	2045	1638	80,0

(Forrás: KSH Statisztikai Évkönyv, 1998 adatai alapján saját számítás)

Az élelmiszeripar vertikális ágazati kapcsolatainak témakörében a mezőgazdasági birtokstruktúra kérdéseit is meg kell említenem. Itt csak utalni tudok arra, hogy az AKII adatai szerint 1997-ben 4,1-4,2 millió ha mezőgazdasági terület volt az egyéni gazdálkodók kezén (azaz a földterületnek kb. a fele), amelyből csak 71 ezer ha-on volt nagyméretű

üzem, 671 ezer ha-on közepes méretű és 2411 ezer ha-on kisméretű gazdálkodás folyt. A háztartások 79,4 %-a 1 ha alatti méretű birtokkal rendelkezett, s ezen belül a háztartások 57 %-ának legfeljebb 0,2 ha földje volt. "Az egyéni gazdálkodás birtokszerkezetét így kétségkívül a törpebirtok nyomasztó túlsúlya uralja"- írják a szerzők, nem minősítve azt a tényt, hogy **az élelmiszeripari célú minőségi nyersanyag-termelés megszervezése ez idő szerint szinte teljesen kilátástalan** az ország mezőgazdasági területének felén.

Az élelmiszeripari output-oldalon az élelmiszer- kereskedelem ugyanúgy jelentős változásokon megy át, mint az input-oldalon a mezőgazdaság. Ez a változás a kiskereskedelmi boltok számának változásában, a multinacionális láncok gyors terjeszkedésében, közvetlen élelmiszeripar kapcsolataik kiépítésében, agresszív marketing-politikájukban és a kereskedelmi márkák értékesítési arányának gyors növekedésében jut kifejezésre.

1990 és 1996 között 2,38-szorosára nőtt az élelmiszerboltok száma, főként a kényszervállalkozások megjelenése folytán. Ezt a folyamatot a multinacionális kiskereskedelmi láncok megjelenése szakította meg 1996-ban és egy évvel később már 13 ezerrel kevesebb élelmiszerbolt volt az országban. Ugyancsak az AKII adatai szerint 1997-ben a kisebb vegyesboltok részesedése már csak 32 %-os volt a forgalomból és egyre növekvő rész jut a hipermarketekre, nagy diszkontokra és a nagykereskedelmre. Csökken a forgalomból a szupermarketekre és az önálló boltokra jutó arány. A kereskedelmi láncok 1998-ban 45 %-kal részesedtek az élelmiszer-forgalomból és egyre nagyobb részt hasítanak ki az egész világon. 1998-ban már a világ minden harmadik nagy élelmiszer-kiskereskedelmi láncja jelen volt Magyarországon. Tudva, hogy a kereskedelem koncentrálódása is világjelenség, mégis elgondolkodtató az, hogy ez a folyamat nálunk a multinacionális élelmiszeripari tőke térhódításával párosulva megy végbe.

A vertikális ágazati kapcsolatok vázlatos ismertetése után érkeztem el az élelmiszeriparon belüli változások bemutatásához. Először a szakágazati struktúra változását, majd a termelés vállalati környezetét mutatom be.

A szakágazati struktúrában 1990 és 1998 között növekedett a baromfiipar, az üdítőitalgyártás és kis mértékben a dohányipar, továbbá az úgynevezett egyéb termékek termelési értékaránya, jelentősen csökkent a húsiparé, a malomiparé (takarmánygyártással) a szesz-, és a bortermelésé, kissé csökkent a cukoriparé, és az édesiparé, míg a többi szakágazaté nagyjából szinten maradt.

Az utóbbi évtizedben egyidejűleg koncentrációs és dekoncentrációs folyamatok zajlottak le, amely a vállalatok és az ipartelepek számának változásában jutottak kifejezésre és eltérő módon érintették az egyes szakágazatokat. Az oligopolisztikus piaci struktúrájú szakágazatokban

(amelyeket eredetileg is a nagyfokú koncentráció jellemzett és amelyek szinte kivétel nélkül külföldi tulajdonba kerültek) a privatizáció után további erőteljes koncentráció ment végbe, többnyire az önálló ipartelepek megszűntetése révén. (Mint pl. a Coca-Cola-nál), amely a teljes termelését Dunaharasztra csoportosította át.) Ebben a csoportban jelentős létszámcsökkenés ment végbe. 1990 után mintegy 75 ezer fő hagyta el az élelmiszeripart.

Az élelmiszeripari vállalatok egy másik csoportjában, ahova – jellemzően – a mezőgazdasági nyersanyagtermeléssel szorosabb kapcsolatban álló élelmiszeripari szakágazatokat sorolom, ezzel az előbbivel élesen ellentétes folyamat ment végbe. Azaz rendkívüli mértékben dekoncentráliódott a termelés, és pedig részben a volt állami vállalatok egyes ipartelepeinek önálló (már magántulajdonú) vállalati keretbe történő szerveződése révén, részben pedig azért, mert ezekben a szektorokban 1990 után tömegével épültek új termékfeldolgozó kisüzemek.

Ennek a dekoncentrációs folyamatnak az arányait és a mértékét úgy ítélnék meg, ha tudjuk, hogy a 80-as évek végén az állami élelmiszeriparban mintegy 1800 ipartelep működött, s ehhez az úgynevezett iparon kívüli szektorokban és a magánkisiparban további, mintegy 3000 ipartelepet számolhattunk.

Ehhez képest az élelmiszeripari vállalkozások száma 1995-ig több, mint 2-szeresére nőtt (ide értve természetesen az egyéni vállalkozásokat is), miközben az országos termelés még ma is mintegy 15 %-kal kisebb az 1990 évinél. Ezeket az adatokat egybevetve bátran állíthatom, hogy jelenleg az átlagos magyar élelmiszeripari vállalkozás mérete – a kibocsátást tekintve – az egy évtizeddel ezelőtti ipartelepi átlagméretnek a 40 %-át sem éri el. Az élelmiszeripari vállalkozások számának alakulását a 4. táblázaton mutatom be.

4. táblázat: Adatok az élelmiszeripari vállalkozások számáról

Méret-kategóriák	1993 (Jogi szem. vállalk.)		1995 (Összes vállalkozás)		1998 (Működő vállalk.)	
	Db.	%	Db.	%	Db.	%
Összes vállalk.	2351	100,0	10 572	100,0	8 696	100,0
< 10 fő	959	40,8	9188	86,9	7438	85,5
11-20 fő	655	27,9	520	4,9	468	5,4
21-50 fő	315	13,4	420	3,9	395	4,5
51-300 fő	243	10,3	293	2,8	287	3,3
> 300 fő	179	7,6	151	1,5	108	1,2

Forrás: Magyar Statisztikai Évkönyv 1993, 1995, 1998

Érdekes következtetésekre ad lehetőséget az, ha egybe vetjük az 1995 évi és az 1998 évi adatokat. Nem zavaró, sőt kifejező az, hogy az előző adat az összes vállalkozást, az utóbbi pedig a működő vállalkozások számát mutatja be. Kiderül ugyanis, hogy éppen a legkisebb vállalkozások (a 10 főnél kevesebbet foglalkoztatók) körében van a legnagyobb különbség. A csaknem 2000-es differencia nagyságrendileg azonos, mint amennyivel kevesebb az összes működő vállalkozás száma. Magam ebből azt a következtetést vonom le, hogy megkezdődött a szerves fejlődésre jellemző koncentrációs folyamat, és ennek a legkisebb vállalkozások esnek leghamarabb áldozatul.

A vállalatközi méretstruktúra másik pólusán állnak a külföldi tulajdoni részesedéssel működő (általában multinacionális) élelmiszeripari vállalatok. Számukról az 5. táblázat ad tájékoztatást.

5. táblázat: Külföldi érdekeltségű vállalkozások a magyar élelmiszeriparban

Megnevezés	1992	1995	1998
Külföldi érdekeltségű vállalkozások száma	360	579	476
E vállalkozások jegyzett tőkéje, md. Ft	114,7	201,0	265,7
Ebből külföldi befektetés, milliárd Ft	78,4	158,0	229,8
A külföldi befektetés aránya, %	68,3	78,6	86,4
A külföldi befektetés értéke, millió USD	852,1	1256,9	1071,8
Devizaárfolyam Ft/USD	92,0	125,7	214,4

Forrás: KSH Magyar Statisztikai Évkönyv 1992, 1995, 1998 adatai, ill. részben saját számítás

Az 5. táblázat adatai alapján az állapítható meg, hogy a külföldi tulajdoni részesedéssel működő élelmiszeripari vállalkozások száma valamelyest csökken, de ezekben viszont növekszik külföldiek tulajdoni részesedése. Amennyiben ezt a tulajdoni részesedést nem forintban, hanem dollárban fejezzük ki, úgy azt kapjuk, hogy a külföldi befektetés értéke is csökken. Ez a jelenség további elemzést igényel.

Az élelmiszeripari vállalatok összes jegyzett tőkéjének 62 %-át teszi ki a külföldi tulajdon és a többségi külföldi tulajdonú vállalatok értékesítik a hazai eladások 51 %-át. Sokunkban felmerül az a kérdés, hogy nem túlságosan magasak-e ezek az arányok?

Nos, nemzetközi összehasonlításban is magasak ezek az arányok, sőt azt lehet mondani, hogy világviszonylatban is a legmagasabbak. Kiváltképpen magasak, ha figyelembe vesszük azt, hogy a külföldi tulajdoni részesedés mértéke nem is képes kifejezni a piaci pozíciót, mert azt jobban szemlélteti az árbevételből való részesedés.

Milyen problémákat hozott magával a vállalati méretstruktúrának az előzőekben bemutatott módosulása? Megkockáztatom azt a kijelentést, hogy a korábban eléggé egységes (akkor még állami tulajdonú) élelmiszeripar kettészakadt, egy dinamikusan fejlődő, termelékeny,

gyakorlatilag külföldiek által birtokolt kisebb, és egy olyan nagyobb részre, amelyet a kapacitások kihasználatlansága és az alacsony termelékenység jellemez.

Megpróbálom bizonyítani ezt az állítást, elsőként azzal, hogy bemutatom a legfrissebb kapacitáskihasználási adatokat az AKII Statisztikai Igazgatósága nyomán. A könnyebb értelmezés érdekében nem részleteztem ki azt, hogy az egyes gyártási ágakban konkrétan milyen kapacitások kihasználtságát vizsgálták, csupán annyit, hogy hányféle kapacitást. Ebből a számból képeztem két csoportot: az elsőbe azokat a kapacitásokat soroltam, ahol a kihasználtság 50 % alatti (tehát elfogadhatatlanul alacsony), a másodikba pedig azokat, amelyek kihasználtsága 80 % feletti (azaz elfogadható) volt. Az eredmény: lényegesen kevesebb (19) az olyan tevékenységek száma, ahol a kapacitás-kihasználtság elfogadható szintű, mint azoké, ahol elfogadhatatlanul alacsony (41).

Hasonlóan kedvezőtlen következménynek tekintem a termelékenység nem kielégítő emelkedését és színvonalát. Ha a termelékenységet – átfogóan – az egy főre jutó termelés értékével jellemezzük, nagy mértékű magyar lemaradásról kell számot adnunk (7. táblázat).

6. táblázat: Egyes élelmiszeripari kapacitások kihasználtsága (összevont kapacitáskihasználási mutató) mértékegység: százalék

A szakágazat megnevezése és a vizsgálatba vont kapacitások száma	50 %-nál kisebb kihasználtságú kapacitások száma	80 %-nál nagyobb kihasználtságú kapacitások száma
Hús- és halfeldolgozás, 13	6	2
Baromfifeldolgozó ipar, 8	1	3
Malomipar, 8	0	3
Takarmánygyártás, 6	1	0
Sütőipar, 5	1	3
Édesipar, 10	4	1
Máshova nem sorolt élelmiszerek gyártása, 13	9	2
Keményítőipar, 3	0	2
Szeszipar, 6	2	0
Boripar, 3	2	0
Söripar, 3	1	1
Üdítőitalipar, 1	0	0
Dohányipar, 3	1	0
Cukoripar, 3	0	1
Tejipar, 15	7	0
Gyümölcs- és zöldségfeld., 15	6	1

(Forrás: Az AKII adatai alapján)

7. táblázat: Az egy főre jutó termelési (forgalmi) érték adatai néhány ország élelmiszeriparában

Ország	Év	Termelési érték/fő	Mire vonatkoztatva?
Magyarország	1990	30,3 ezer dollár	bruttó termelés
Magyarország	1993	31,1 ezer dollár	bruttó termelés
Magyarország	1996	51,1 ezer dollár	bruttó termelés
Magyarország	1998	48,9 ezer dollár	bruttó termelés
Európai Unió	1983	108,3 ezer dollár	bruttó termelés
Európai Unió	1988	138,5 ezer dollár	bruttó termelés
Európai Unió	1993	178,6 ezer dollár	bruttó termelés
Ausztria	1991	62,9 ezer dollár	hozzáadott érték
Finnország	1992	53,2 ezer dollár	hozzáadott érték
Német kisipar,	1992	181,9 ezer DEM	forgalom
Német nagyipar	1992	376,6 ezer DEM	forgalom
USA	1958	18,7 ezer dollár	hozzáadott érték
USA	1980	34,3 ezer dollár	hozzáadott érték

(Források: Magyarország: a KSH Ft-adatai alapján saját számítás, a mindenkor éves átlagos dollár-árfolyamot figyelembe véve; EU, Ausztria, és Finnország: Panorama of EU-Industry 1997; Németország: Tassy, S. adatai alapján Bányai, E. 1998; USA: Greig W. Smith, 1984. A hozzáadott-érték-adatokból csak durva közelítéssel – mintegy négyszeres szorzóval - lehet a bruttó termelési értékre, illetőleg abból az egy főre jutó termelésre következtetni.)

A referátum végére hagytam annak a bemutatását, hogy milyen helyet foglal el jelenleg élelmiszeriparunk a nemzetgazdaság ipari szektorában? Ezt ugyancsak a Statisztikai Hivatal adatai alapján szemléltetem.

Kitűnik, hogy az élelmiszeripar egyre veszít korábbi súlyából. Más ágazatok, amelyek jobban alkalmazkodni tudtak a megváltozott körülményekhez, dinamikusabban növekedtek, s elhúztak mellettünk. Kiváltképpen a gépipar fejlődése érdemel figyelmet, amely 1985-ben még szinte az élelmiszeriparral azonos súlyú volt az iparszerkezetben, mára azonban több, mint kétszeresen haladja meg azt.

Olykor-olykor úgy tűnik, egyes szakágazataink kezdenek már kilábalni az átalakulási válságból. Ez pozitív fejlemény, a fejlődést azonban újra meg újra más gondok-problémák akadályozzák. Összességében véve máig sincs olyan egységes, konszenzuson alapuló vezérfonalunk amely nemzeti célokat jelölne meg, cselekvési változatokat, alternatívákat tartalmazna.

Ráadásul ezekben a napokban bontakozik ki a rendszerváltás utáni harmadik tulajdonoscseré folyamatára is, amely ezúttal a külföldi tulajdonú vállalatokat érinti leginkább. Ezek a változások belesimulnak a globalizációs folyamatokba, annak minden következményével együtt.

THE SITUATION AND STRUCTURAL CHANGES OF HUNGARIAN FOOD INDUSTRY*

S. BALOGH

SZTE University College of Food Engineering
6724. Szeged, Mars tér 7.

ABSTRACT

The changes occurring in Hungarian food industry in the 1990s led to significant structural changes. These changes comprised the ownership relations of food industry, the size distribution of enterprises, the product structure, the structure of branches within food industry, the purchase (raw material) relations of food industry and the sales (commercial) relations of food industry.

Ownership relations of food industry. Private property has become general and the proportion of foreign capital is outstandingly high compared to the international situation (62 %). Essentially all major transnational companies are present in the Hungarian food industry.

Size distribution of enterprises. At the end of the 90s the number of enterprises in food industry was more than twice as high (8-9000) as a decade earlier. In view of the decline in production taking place during the decade, at present the general output per enterprise is about 40 % of the output 10 years ago. There are hardly any medium-sized enterprises, thus a bipolar structure is present.

Change in the product structure. The product development carried out by the great number of micro and small enterprises is not monitored by the professional organizations, while information on the product innovations of medium-sized and large enterprises was gathered from media observations. According to this approximately 3-400 new products appear annually in the Hungarian food market, 80 percent of which is marketed by transnational companies.

As regards the structure of branches within food industry, the branches of industry processing animal products are being pushed into the background.

Purchase relations are characterized by the loosening of vertical integration. Approximately half of the agricultural land is cultivated by self-

supporting farming which cannot be considered for good-quality raw material supply of food industry.

Sales (commercial) relations are basically marked by the transformation of shop types found in food retail trade.

The number of small (convenience) shops showed a drastic increase at the beginning of the decade, it almost doubled. The rapid spread of hypermarkets put an end to this trend. The hypermarkets of transnational companies establish direct purchase relations, introduce brands with their own label and generally speaking have acquired a position to dictate.

* Lecture delivered at the Szeged session of the Agro-Technological Committee of the Hungarian Academy of Sciences, 19th October, 2000
